

MODEL MULTI AKAD PADA BISNIS DROPSHIP DI MARKETPLACE FACEBOOK

Irsyad Nur Syah Ridlo; Drs. Harun M.H
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Abstrak

Salah satu praktik jual beli yang paling menonjol di era modern ini adalah jual beli dropship. Dalam transaksinya, terdapat tiga pihak yang terlibat yaitu supplier/pemilik barang, dropshipper, dan pembeli. Akad merupakan penentu apakah sebuah jual beli tersebut dapat dikatakan sah secara syariat atau tidak. Dalam jual beli dropship memerlukan lebih dari satu akad, sedangkan penggabungan dua akad dalam satu akad tidak bisa dilakukan secara sembarangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dengan jelas model multi akad yang digunakan dalam bisnis dropship di Facebook yang sesuai dengan hukum Islam. Jenis penelitian ini adalah kualitatif untuk mengetahui dan mendeskripsikan fenomena secara deskriptif. Sumber data yang digunakan menggunakan sumber primer dan sekunder yang dihimpun dan diperoleh dari peneliti asli dan penelitian lainnya. Berdasarkan hasil dari penelitian ini penggunaan dua akad dalam satu akad dapat digunakan yakni salam dan wakalah bil ujah, dikarenakan kedua akad tersebut tidak saling bertentangan dan mematahkan.

Kata Kunci: Dropship, Multi Akad, Jual Beli.

Abstract

One prominent buying and selling practice in the modern era is dropshipping. In this transaction, three parties are involved: the supplier/owner of the goods, the dropshipper, and the buyer. The contract is the determinant of whether a sale can be considered valid in terms of Sharia or not. Dropshipping involves more than one contract, and the combination of two contracts in one cannot be done arbitrarily. The purpose of this research is to clearly describe the multi- contract/hybrid model used in dropshipping businesses on Facebook that is in accordance with Islamic law. This qualitative research aims to understand and describe the phenomenon descriptively. The data sources used include primary and secondary sources collected and obtained from the original researcher and other studies. Based on the results of this research, the use of two contracts in one, namely Salam and Wakalah bil Ujah, can be utilized because these two contracts are not contradictory and do not invalidate each other.

Keywords: Dropship, Hybrid/Multi-Contract, Buying and Selling.

1. PENDAHULUAN

Jual beli merupakan kegiatan bertransaksi antara penjual dan pembeli untuk saling memenuhi kebutuhan hidupnya. Tanpa mengenal usia, budaya bahkan zaman, jual beli sudah dilakukan sejak zaman dahulu. Dalam Islam, jual beli merupakan kegiatan yang diperbolehkan apabila memenuhi syarat-syarat yang sudah ditentukan oleh syariat Islam itu sendiri. Pesatnya perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan sangat berpengaruh ke berbagai aspek salah satunya adalah dalam transaksi jual beli.

Menurut Redaksi Muhammadiyah (2020) jual beli juga merupakan proses al-taghayyur al-milikiyah (perubahan kepemilikan) dari pemilik sebelumnya yang dalam hal ini adalah penjual kepada pemilik yang baru yakni pembeli. Hal tersebut sudah dengan jelas disebutkan bahwa jual beli yang benar menurut syariat adalah jual beli yang dilakukan tanpa diikat oleh syarat tertentu seperti menjual kembali kepada pemilik lama ataupun dibeli dengan jangka waktu tertentu.

Perubahan yang sangat signifikan dalam kehidupan manusia yang dipengaruhi oleh kemajuan teknologi adalah dalam hal bertransaksi jual beli yang kini dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun, yang mana mempermudah segala urusan manusia modern dalam mencapai tujuan hidupnya. Jual beli yang terjadi pada era modern seperti sekarang ini telah berubah banyak sejak ditemukannya internet. Sarana internet menjadikan jual beli sangat bervariasi dan berkembang, karena masyarakat modern tidak perlu datang langsung untuk mendapatkan sesuatu. Internet menjadikan segala transaksi menjadi lebih mudah dikarenakan masyarakat dapat berkomunikasi, melihat, bahkan membayar tanpa harus bertemu penjual secara langsung, hal tersebut menjadikan internet sebagaimana jual beli yang efektif dan efisien (Syahputra R, 2019).

Penjual atau penggiat UMKM kecil dengan mudahnya memasarkan dagangan mereka di internet dan dapat dijangkau oleh ratusan bahkan jutaan pengguna internet lainnya. Menurut World Bank (2020) dari 276 juta total populasi penduduk, ada 54% pengguna internet aktif di Indonesia, dan akan terus bertambah seiring dengan berjalannya waktu. Hal ini menunjukkan sarana internet menjadi pilihan prioritas bagi para penjual dalam mempromosikan dan memasarkan dagangan mereka. Jutaan pasang mata yang siap membeli suatu barang demi memenuhi kebutuhan hidupnya menjadikan ladang yang sangat potensial bagi para pengusaha dalam melakukan supply, dan memudahkan para penjual dalam memasarkan dagangan mereka tanpa perlu menunggu pembeli lewat seperti yang dialami jika mereka hanya berjualan secara offline.

Salah satu praktik jual beli yang paling menjol di era modern ini adalah Dropship. Dropship adalah sebuah strategi marketing atau system berjualan dengan melibatkan pihak ketiga, dimana ada pemilik produk atau produsen, pembeli, dan dropshipper itu sendiri (Asari A and Zaidah N, 2022). Minim resiko, tanpa perlu repot membeli barang terlebih dahulu dan bahkan bisa dilakukan tanpa modal. Seorang dropshipper hanya perlu bermodalkan foto barang dari supplier dan teknik marketing online yang bisa dipelajari lewat internet, kemudian mereka sudah dapat menjualnya di e-Commerce/social media dengan harga yang sudah mereka tentukan.

Kemudahan akses terhadap internet melahirkan banyak e-commerce seperti Tokopedia, Shopee dan Amazon (Asari and Zaidah 2022). Dengan adanya platform jual beli online yang terus tumbuh dan membesar tersebut menyebabkan banyak orang melihat potensi baru tak terkecuali

CEO sekaligus founder Facebook, Mark Zuckerberg. Berawal dari hanya sebuah social media yang hanya berfungsi menghubungkan satu orang dengan yang lainnya, kini Facebook memiliki fitur tersendiri bagi penggunanya yang ingin melakukan transaksi jual beli di Marketplace Facebook.

Alasan peneliti memilih penelitian mengenai dropshipping berfokus kepada marketplace Facebook saja adalah karena platform tersebut yang paling banyak dimanfaatkan oleh para pelaku dropship untuk menjalankan bisnis mereka. Transaksi antar platform jual beli sudah biasa dilakukan oleh para dropshipper, salah satunya adalah transaksi dari Shopee ke Marketplace Facebook. Pada dasarnya para pelaku dropship akan mencari supplier mereka di e-Commerce shopee dan menjual kembali di marketplace facebook, hal tersebut dilakukan agar menghindari persaingan dengan supplier dan seller besar lain yang sudah memiliki konsumennya sendiri, termasuk supplier dari dropshipper itu sendiri.

Akad menjadi komponen utama dalam semua kegiatan diatas, dan menjadi kunci keberhasilan setiap transaksi yang terjadi. Alur transaksi pada muamalah modern seperti yang sudah dijelaskan diatas tidak hanya memerlukan satu akad saja, namun perlu beberapa akad yang dilakukan secara bersamaan. Beberapa akad yang dilakukan secara bersamaan bisa disebut Hybrid Contract atau biasa dikenal dalam kajian fiqh dengan sebutan al- ‘Uqud al-Murakkabah yang berarti bergabungnya beberapa akad dalam satu akad atau kontrak (Harun, 2022).

Akad menjadi penentu apakah sebuah transaksi itu dapat dikatakan sah secara syariat atau tidak. Penggunaan dua akad atau lebih pun tidak dapat dilakukan secara sembarangan, ada beberapa transaksi yang tidak bisa digabungkan dengan akad lain atau lebih dari dua akad, seperti pada hadits berikut:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

“Bahwa Rosulullah ﷺ, melarang dua transaksi dalam satu jual beli” (Hadits ini disahihkan oleh at-Tirmidzi dan Ibnu Hibban).

Dalam transaksi modern, tentunya sulit untuk hanya menggunakan satu akad saja. Bahkan dalam dunia perbankan syariah pun sudah dilakukan penggabungan akad atau transaksi menggunakan dua akad atau lebih, seperti pada transaksi kartu kredit syaria’ah yang memiliki tiga akad didalamnya (Harun, 2022).

Dalam konteks system dropship ini ada tiga pihak yang terlibat, yakni supplier, dropshipper dan pembeli, yang mana sudah dengan jelas terlihat bahwa perlu beberapa akad yang dilakukan agar transaksi tersebut bisa berhasil sesuai syariat. Banyak masyarakat yang melihatnya sebagai peluang untuk berpenghasilan, namun tidak sedikit masyarakat yang meragukan system transaksi dropship sebagai suatu yang diperbolehkan oleh islam dikarenakan penjual/dropshipper tidak memiliki atau

memegang barang yang dia jual, atau ketidak tahuan masyarakat terhadap system dropship yang memiliki perbedaan dengan mekanisme jual beli pada umumnya mulai dari pembeli membeli barang hingga pembeli menerima barang, sehingga masyarakat khususnya pemebel yang terlibat langsung dalam proses transaksi tidak mengetahui akad apa saja yang digunakan dalam transaksi dropship ini.

Maka dari itu, berdasarkan latar belakang permasalahan di atas pada kesempatan kali ini peneliti ingin meneliti perihal “Model Multi Akad Pada Bisnis Dropship Di E-Commerce Facebook” dengan tujuan untuk mengetahui akad apa saja yang digunakan dalam transaksi dropship, mulai dari pembeli membeli barang pada dropshipper hingga supplier mengirimkan produknya kepada pembeli, sehingga apa yang menjadi keraguan ditangah-tengah masyarakat terkait akad pada transaksi dropship dapat terjawab dengan jelas dan terperinci.

2. METODE

Metode penelitian merupakan scenario pelaksanaan penelitian yang dijalankan demi mencapai tujuan-tujuan penelitian (Darmalaksana W, 2020). Berangkat dari penjelasan tersebut maka metode penelitian adalah suatu penyelidikan yang dilakukan secara cermat, hati-hati, dan kritis dengan menggunakan metode ilmiah dalam mencari fakta dan data guna menetapkan suatu keilmuan (Subadi T, 2006).

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode penelitian kualitatif bertujuan memahami fenomena alasan dibalik suatu tindakan (reason) secara deskriptif dan analisis, sehingga dapat memperoleh gambaran yang lebih luas dan mendalam (Subadi T, 2006).

Narasumber yang menjadi objek pada penelitian kali ini merupakan para dropshipper di Kabupaten Banyumas khususnya pada Toko IO_Gallery milik saudara Nur Fahmi Faishal yang sukses menjalankan bisnis dropship hingga memiliki 2000 pengikut di akun tokonya, serta masyarakat umum yang pernah melakukan transaksi jual beli pada marketplace Facebook.

Wawancara merupakan proses pengumpulan data dengan menggunakan metode tanya jawab yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, dengan salah satu pihak menanyakan pertanyaan dan pihak lainnya menjawab dengan memberikan informasi. Wawancara dibutuhkan oleh peneliti dengan metode penelitian lapangan guna mendapatkan informasi secara lisan (Rachmawati, 2007). Pada kesempatan kali, peneliti melakukan sebuah sesi wawancara kepada pemilik toko online IO_Gallery dan beberapa pembeli yang pernah melakukan transaksi pembelian baik di toko tersebut maupun di toko dropship yang lain guna mengumpulkan informasi seakurat mungkin dari lisan ke lisan.

Observasi merupakan perhatian secara mendalam terhadap sesuatu menggunakan seluruh

kemampuan indra untuk mendapatkan data yang dibutuhkan. Observasi dilakukan secara langsung menggunakan berbagai instrumen seperti pedoman pengamatan, tes, kuisioner, rekaman gambar maupun suara. Instrumen observasi digunakan oleh peneliti biasanya sebagai pelengkap data setelah dilakukannya wawancara. Observasi diperlukan untuk melihat dan mengamati secara langsung yang menjadi objek penelitian, sehingga peneliti dapat mengungkapkan data yang diperlukan dalam penelitian (Alhamid dan Anufia, 2019).

Menurut Subadi T, analisis data merupakan interpretasi penelitian dan interpretasi peneliti terhadap interpretasi penelitian. Analisis data tersebut dilakukan secara bersamaan dengan pengumpulan data yang kemudian disusun secara sistematis agar menjadi satu kesatuan data yang dapat disimpulkan (Subadi T, 2006).

Berdasarkan sudut pandang tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa proses analisis data merupakan proses dimana peneliti mengumpulkan informasi dan data secara sistematis dengan menggunakan metode setelah dilakukannya wawancara, observasi dan dokumentasi, yang mana kemudian disusun dan diolah sehingga dapat menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian.

Data yang sudah terkumpul kemudian disusun secara sistematis sehingga peneliti dapat menganalisis rumusan masalah yang tertuang dalam penelitian dan menjawab rumusan masalah tersebut dengan hasil analisis yang sudah dilakukan mengenai Model Multi Akad pada Dropship di e-commerce Facebook.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data penelitian ini diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi, yang dilakukan di Toko IO_Gallery milik saudara Nur Fahmi Faishal yang sukses menjalankan bisnis dropship hingga memiliki 2000 pengikut di akun tokonya, serta masyarakat umum yang pernah melakukan transaksi jual beli pada marketplace Facebook. Penelitian ini memfokuskan Model multi akad apa yang digunakan dalam transaksi jual beli serta akad akad muamalah apa yang digunakan dalam transaksi jual beli dropship. Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, paparan deskripsi hasil penelitian sebagaimana uraian berikut:

3.1. Jual Beli

Sebagaimana arti jual beli secara umum yakni pertukaran harta maupun barang yang sepadan dan dilakukan atas dasar kerelaan. Islam telah mengatur jual beli melalui rukun dan syaratnya yang harus dipenuhi baik oleh penjual maupun pembeli agar jual beli tersebut dapat dikatakan sah sesuai dengan ketentuan syariat islam serta terhindar dari madharat dan dosa seperti yang sudah dijelaskan dalam bab II.

Transaksi jual beli yang terjadi dalam sebuah bisnis dropship secara keseluruhan

bersifat online atau melalui internet, mulai dari akad yang dilakukan secara tertulis, pemesanan barang yang dibeli, bahkan hingga pembayaran. Pelaku dropship hanya perlu menampilkan gambar barang yang dijual lengkap dengan deskripsi spesifikasi dari produk tersebut di marketplace Facebook. Mekanisme jual beli yang dilakukan dalam bisnis dropship tidak secara serta-merta menjualkan barang milik orang lain dengan bebas, sebagai dropshipper tentu sudah terlebih dahulu meminta izin untuk menjual kembali barang tersebut dari pemiliknya atau biasa disebut sebagai supplier. Seperti yang dipaparkan oleh saudara Nur Fahmi Faishal selaku pelaku dropship di marketplace Facebook: “Untuk memudahkan kita dalam memproses pesanan yang didapat nantinya, kita perlu mendapatkan izin menjualkan barang tersebut dari supplier, agar supplier mengetahui dengan jelas dengan siapa dia bekerjasama, dan supplier dapat mengetahui pihak yang bertanggungjawab atas segala orderan yang dikirim”.

Dalam hal ini supplier tidak hanya mengizinkan barangnya dijual kembali oleh orang lain, melainkan juga menyanggupi mengirim barang tersebut kepada pembeli setelah dilakukan pembayaran. Hal ini tentu membuat mekanisme penjualan barang yang dilakukan oleh pelaku dropship sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli yang sesuai dengan ketentuan syariat islam.

Ketika mendapatkan pembeli di marketplace Facebook, dropshipper akan meneruskan pesanan tersebut kepada supplier disertai resi pengiriman agar di proses mulai dari pengemasan hingga pengiriman, kemudian mentransfer sejumlah uang seharga barang yang dipesan beserta biaya pengiriman kepada supplier. Setelah supplier menyerahkan pesanan yang sudah dikemas tersebut ke pihak jasa kirim, barulah dropshipper memberikan resi pengiriman kepada pembeli tersebut sebagai bukti bahwa transaksi berhasil dan pesanan dikirim oleh supplier.

3.1.1. Salam

Salam merupakan proses jual beli sebuah barang dimana pembeli membeli barang kepada penjual dengan cara memesan terlebih dahulu barang tersebut dan baru menerimanya dikemudian hari. Pembeli dan penjual sudah mencapai kesepakatan di antara keduanya, dimana pembeli sepakat melakukan pembayaran di awal dan penjual sepakat menyanggupi mengirim kepada pembeli sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan dan waktu yang sudah disepakati.

Akad salam juga memiliki rukun agar transaksi tersebut dapat dikatakan sah secara syariat. Sulaiman Rasjid dalam bukunya yang berjudul Fiqh Islam menyebutkan sebagai

berikut: Muslim (pembeli), Muslim'alah (penjual/dropshipper), Modal atau uang, Muslim fiih (objek yang di perjual belikan), dan sighat atau ijab qabul.

Hampir keseluruhan transaksi online sekarang menggunakan akad salam, termasuk dalam bisnis dropship. Pembeli yang tertarik dengan iklan yang disebarakan dropshiper di marketplace Facebook akan menghubungi secara langsung melalui direct message terkait dengan barang yang akan dibeli. Disitulah terjadi ijab qabul antara pembeli dan dropshipper, setelah pembeli menerima detail informasi seperti spesifikasi dan harga barang tersebut, barulah pembeli melakukan pemesanan kepada dropshipper dan mengirimkan detail alamat pengiriman beserta nama penerima.

Bermodalkan alamat pengiriman, dropshipper lalu memvalidasi harga ongkos dan estimasi waktu pengiriman lewat aplikasi Raja Ongkir. Hal ini dilakukan agar tercapai kesepakatan serta kejelasan antara dropshipper dan pembeli, sehingga pembeli dapat mengetahui berapa ongkos yang harus ditanggung dan kapan barang tersebut dapat ia terima. Setelah mengetahui dan menyetujui jumlah total harga barang dan ongkos kirim serta estimasi waktu pengirimannya, barulah pembeli melakukan pembayaran dimuka.

Akad yang digunakan dalam proses transaksi ini menggunakan akad salam, dimana pembeli memesan terlebih dahulu kepada dropshipper serta melakukan pembayaran dimuka, barulah setelah itu barang dikirim sesuai dengan spesifikasi dan waktu yang sudah disepakati

paya mengembangkan sikap dan nilai yang kemudian akan berkesinambungan menjadi sikap sosial siswa dalam proses pembelajaran. Gotong royong sebagaimana dimaksud indikator tersebut sudah dilakukan dalam proses pembelajaran PPKn kelas XC di SMA Muhammadiyah Boarding School Zam-Zam, hal ini di jelaskan oleh Ibu Ema Fidiyawati sebagai guru mata pelajaran PPKn bahwa: "Pada saat proses pembelajaran, siswa berpartisipasi dalam strategi card sort yang diberikan terkait dengan gotong royong. Dalam materi PPKn kelas XC terdapat materi tentang kedudukan warga negara, di dalamnya mempunyai unsur gotong royong yang diterapkan melalui strategi card sort. Disisi lain siswa juga saling berdiskusi untuk menentukan jawaban yang sesuai dengan sub temanya."

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, dapat disimpulkan bahwa meningkatkan nilai kebersamaan melalui sikap gotong royong dalam materi PPKn dilakukan dengan menerapkan strategi card sort. Siswa mampu saling bergotong royong dengan siswa yang lainnya.

3.1.2. Wakalah bil ujah

Secara etimologis akad wakalah berarti menyerahkan/mewakilkkan dan menjaga. Dimana secara terminologis wakalah adalah mewakilkkan sesuatu oleh orang yang memiliki hak atau disebut sebagai muwakkil (dalam hal ini supplier) kepada wakil (dropshipper) tentang sesuatu yang boleh diwakilkkan.

Pendelegasian yang terjadi dalam hal ini merupakan penyerahan tanggung jawab menjual sebuah barang dari seorang supplier kepada dropshipper seperti yang sudah dibahas diatas. Izin menjual kembali barang milik supplier tersebut mengandung unsur tabarru' (tolong – menolong), dimana supplier dibantu dijualkan barang miliknya.

Seperti yang diungkapkan oleh Nur Fahmi Faishal selaku dropshipper di marketplace Facebook: “Hal pertama yang harus dilakukan seorang dropshipper ketika ingin menjual barang milik orang lain adalah meminta izin, barulah kita jual kembali barang tersebut setelah diperbolehkan oleh pemilik barang atau biasa kita sebut sebagai supplier”.

Dalam prakteknya, hubungan kerjasama antara seorang dropshipper dengan supplier nya terkadang memiliki perbedaan antara satu dropshipper dengan dropshipper lainnya. Hal ini dikarenakan setiap supplier memiliki cara dan ketentuannya sendiri mulai dari segi cara mengambil keuntungannya, mekanisme dropshipnya, dan resi pengirimannya. Beberapa supplier ada yang sudah menentukan harga jual barangnya kepada dropshipper di awal beserta besaran fee yang didapat oleh dropshipper jika berhasil menjualkan barang tersebut, ada pula yang membebaskan dropshippernya dalam menentukan harga jual dan besaran fee yang mereka dapatkan. Seperti yang dijelaskan oleh saudara Faishal sebagai salah satu pelaku dropship bahwa: “Kami para dropshipper sudah mengetahui besaran keuntungan yang didapat ketika menjualkan sebuah barang, dan keuntungan tersebut masih layak dan tidak melebihi harga pasaran jika ditotal dengan harga barang. Keuntungan yang kami dapat sudah ditentukan oleh supplier sebelum kami membantu memasarkan barang tersebut”

Dalam hal ini supplier dari Faishal memberikan harga jual beserta besaran fee yang akan didapat jika menyelesaikan penjualan. Seperti contohnya supplier dari Faishal biasa menjual harga celana boxer dengan harga pasar sebesar Rp.80.000, namun karena dalam hal ini Faishal membantu menjualkan produk dari supplier tersebut maka supplier memberikan upah/keuntungan sebesar Rp. 20.000 ketika menjualkan satu unit celana boxer tersebut. Barulah kemudian Faishal menjualkan kembali barang tersebut sesuai

dengan harga yang ditentukan supplier Rp.80.000 di marketplace facebook, dengan komisi sebesar Rp. 20.000.

Berangkat dari sistem dropship yang dilakukan oleh saudara Faishal tersebut dapat kita simpulkan bahwa akad yang digunakan oleh dropshipper dalam proses menjual produk milik supplier merupakan akad wakalah bil ujah, dimana keuntungan yang didapat oleh pelaku dropship berasal dari upah atau fee yang ditentukan dari supplier diawal ketika mendelegasikan tanggung jawab jual beli kepada dropshipper yang membantu menjualkan kembali produknya di marketplace Facebook.

3.2. Model Multiakad yang digunakan dalam bisnis dropship

3.2.1. Al-Mujtami'ah Al-Mutanaqidah

Transaksi dalam bisnis dropship melibatkan tiga pihak, yakni supplier (pemilik barang), dropshipper, dan pembeli. Berdasarkan temuan peneliti, skema transaksi antara tiga pihak tersebut menggunakan dua akad yang berbeda, yakni murabahah salam dan wakalah bil-ujrah, seperti yang sudah dijabarkan di atas.

Berdasarkan penjelasan Harun (2022) dalam bukunya yang berjudul Fiqh Multi Akad, kedua akad tersebut berbeda akibat hukumnya dan saling bertentangan, yakni jual beli dan tolong menolong. Namun, diperbolehkan dan sah secara syariat islam dikarenakan akad utama dalam bisnis dropship ini adalah murabahah/jual beli, yang menjadi dasar atau pokok dari seluruh proses transaksi bisnis dropship, seperti yang dijabarkan sebelumnya. Sedangkan akad yang menjadi akad pendukung dalam multi akad ini adalah akad wakalah.

Kedua akad tersebut memiliki akibat hukum yang berbeda, dimana akad murabahah salam bersifat murni bisnis, sedangkan akad wakalah bil-ujrah itu termasuk tabarru' (tolong – menolong). Namun, tetap diperbolehkan dikarenakan dasar akad utamanya merupakan jual beli, dan wakalah hanya berperan sebagai akad pendukung yang membangun akad pertama.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka model multi akad yang digunakan dalam bisnis dropship pada e-commerce Facebook adalah al – mujtami'ah al – mutanaqidah yang diperbolehkan. Dimana walaupun akad - akad yang tergabung didalamnya saling bertentangan, namun tetap diperbolehkan dan sah karena yang menjadi akad utamanya merupakan akad yang bersifat murni bisnis murabahah salam sedangkan akad yang membangun atau membantunya merupakan akad yang bersifat tabarru' yakni wakalah bil ujah.

Berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Khulwah J (2019) yang berjudul *Jual Beli Dropship dalam Perspektif Hukum Islam*, dimana dalam penelitian tersebut hanya menjelaskan boleh tidaknya bisnis dropship dilakukan jika dilihat melalui perspektif hukum islam. Serta penelitian yang dilakukan oleh Saadah L, (2018) yang berjudul *Analisis Jual Beli Online Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*, yang menjelaskan bahwa jual beli online diperbolehkan dikarenakan memiliki kesamaan konteks dengan jual beli salam. Sedangkan dalam penelitian ini, peneliti lebih memfokuskan kepada model multi akad yang timbul oleh akad – akadyang bergabung di dalam bisnis dropship, yakni Al – Mujtami’ah al - Mutanaqidah.

4. PENUTUP

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari pengolahan data, maka hasil penelitian ini bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 4.1.** Terdapat dua akad muamalah yang digunakan dalam bisnis dropship di marketplace Facebook. Yakni akad (jual beli) salam dan akad wakalah bil ujah. Pendelegasian tanggung jawab jual beli yang dilakukan oleh supplier (muwakkil) kepada seorang dropshipper(wakil) beserta besaran fee yang ditentukan oleh supplier kepada dropshipper atas penjualan barang milik supplier (muwakkil) tersebut menggunakan akad wakalah bil ujah. Sedangkan akad yang digunakan dalam transaksi jual beli antara dropshipper dan pembeli disini menggunakan akad salam, dimana pembeli memesan terlebih dahulu barang tersebut sekaligus melakukan pembayaran barang diawal, baru kemudian barang tersebut dikirim setelahnya sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan.
- 4.2.** Berdasarkan penjabaran pada poin pertama, walaupun akad–akad yang tergabung di dalam berbeda akibat hukumnya dan bertentangan (salam dan wakalah), namun diperbolehkan. Karena akad wakalah hanya berperan sebagai pendukung akad utama sekaligus membangun akad salam yang menjadi dasar akad dalam bisnis droship di e-commerce Facebook. Maka model multi akad yang digunakan dalam bisnis dropship di e-Commerce Facebook yang timbul oleh akad – akad yang bergabung tersebut merupakan Al–Mujtami’ah al–Mutanaqidah.

DAFTAR PUSTAKA

- Harun, (2022). *Fiqh Multi Akad*. Muhammadiyah University Press.
- Asari, Aang & Zaidah, Ni'mah. (2022). *Dropshipping and Reselling studies in muamalat fiqh*, *Jurnal Hukum Bisnis Islam*. 14 (1).
- Fariadi AM, Ruslan. (2020). *Jual Beli dalam Islam*. Redaksi Muhammadiyah.

<https://muhammadiyah.or.id/jual-beli-dalam-islam/>

- Hasanudin, Nisrina Mutiara, Dewi., Pertiwi, Gine Putri., Wijayanti, Feby. (2022). Hybrid Contract in Islamic Financial Service. *Al- Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 14(1).
- Khulwah, Juhrotul. (2019). Jual Beli Dropship dalam Perspektif Hukum Islam. *Al- Masalah: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, 7(1).
- Syahputra, Rizki. (2019). Bisnis Dropship dalam Tinjauan Fikih Muamalah. *Jurnal Ecobisma*, 6(1).
- Individuals using the Internet (% of population) – Indonesia. (2022). WorldBank. https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?end=2020&locations=ID&most_recent_year_desc=false&start=2020&view=bar
- Shobirin, (2015). Jual Beli dalam Pandangan Islam. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*. 3(2).
- Aryanti, Yosi, (2016). Multi Akad (Al-Uqud Al-Muraqabah) di Perbankan Syariah Perspektif Fiqh Muamalah. *Jurnal Ilmiah Syariah*, 15(2).
- Salim, Munir, (2017). Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam. *Al-daulah*, 6(2).
- Sahroni, Oni, (2016). FIKIH MUAMALAH (Dinamika Teori Akad dan Implementasinya dalam Ekonomi Syariah). Rajawali Pers.
- Harun, (2018). Multi Akad dalam Tataran Fiqh. *SUHUF*, 30(2).
- Umami, Alvina Khoirul, (2019). ANALISIS HUKUM JUAL BELI MELALUI PERANTARA APLIKASI SHOPEE PERSPEKTIF REGULASI TRANSAKSI ELEKTRONIK DAN HUKUM PERJANJIAN SYARIAH. (Skripsi Sarjana, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang).
- Saadah, Laela, (2018). ANALISIS JUAL BELI ONLINE DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS PADA ONLINE SHOP SVHENT CIREBON). (Skripsi Sarjana, Institut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon)